

大力发展生态养殖产业 助力打赢脱贫攻坚战

——访广西壮族自治区水产畜牧兽医局局长蒋和生

□ 本报记者 江东洲

扶贫开发事关全面建成小康社会。中央扶贫开发工作会议提出,精准扶贫要发展生产脱贫一批,引导和支持所有有劳动能力的人依靠双手开创美好明天,立足当地资源,实现就地脱贫。这为因地制宜,探索多渠道、多元化精准扶贫新路径进一步指明了方向。

自然环境中,广泛调研扶贫区域的潜在优势,科学性、创造性地将现代生态养殖理念贯穿精准扶贫工作始终,走出了一条以大力发展生态养殖推动精准扶贫的广西特色创新发展之路。

围绕探索发展生态养殖产业推动精准扶贫等问题,近日,本报记者采访了广西壮族自治区水产畜牧兽医局局长蒋和生。

鼓励以龙头企业为核心,成立具有控制力的多级专业合作社系统,强力推进“龙头企业+合作社+基地+贫困户”模式,确保贫困户都有龙头企业或合作社带动。二是满足市场需求,扶贫产业增收更“实”。要着力加强养殖业供给侧结构性改革,将养殖业发展由数量为主转向数量质量并重上来,从单纯注重经济效益转向生态效益、社会效益并重上来,从过于注重生产转向更加注重消费变化和市场需求上来。我们在深入开展调研的基础上,初步编制完成全区54个贫困县的养殖产业分布图,并分别在三江、田阳、大化、都安、凌云等多个贫困县实施养殖产业精准扶贫示范项目,支

持贫困地区培植养殖新业态,引导贫困地区因地制宜发展水产畜牧产品加工和农村电商建设,推进产品品牌培育、推介和营销,让贫困户更多分享全产业链和价值链增值收益。三是强化科技支撑,产业扶贫脱贫致富动力更“足”。今年2月,广西水产畜牧兽医系统在南宁举办驻贫困村党组织第一书记养殖业精准扶贫培训班,组织全区本系统125名驻贫困村党组织第一书记现场取经,传授生态养殖扶贫“秘方”。其中关键共性技术,就是从饲料发酵、环境治理到粪污处理的全程微生物利用,这为打好生态养殖助推脱贫攻坚攻坚战提供了重要的原动力。



广西壮族自治区水产畜牧兽医局局长蒋和生(右一)深入田间调研生态养殖工作。

着眼精准帮扶脱贫攻坚 探索发展现代生态养殖

记者:作为一种新探索出来的技术模式,“生态养殖”近年来在广西逐渐兴起。应当怎样理解生态养殖的含义?广西在养殖业精准扶贫方面取得了哪些成功实践和经验?

蒋和生:养殖业在产业脱贫中举足轻重,在精准帮扶中重任在肩。现代生态养殖技术在广西的多年创新实践基本定型为“广西模式”,其核心是以微生物为纽带,大力推广“微生物+”生态养殖模式,将动物养殖和植物种植产生的废弃物进行资源化循环利用,具有现代农业“产出高效、产品安全、资源节约、环境友好”的典型特征,是精准帮扶的利器、产业脱贫的捷径。

近年来,我们广泛深入调研,利用贫困地区、边远山区的自然环境,发挥精准扶贫区域的潜在优势,科学性、创造性地将现代生态养殖理念贯穿精准扶贫工作始终,立足小规模、少投入、见效快、高效益等制定长效的脱贫方案和机制,提出“鸡—稻—鱼”等精准扶贫产业发展模式,设计精准扶贫循环产业链,明确了龙头企业带动并在项目选择、市场销售、技术支持等关键环节提供保障的精准扶贫组织形式。同时,鼓励成立以龙头企业为核心的专业合作社,建立以项目为单位,以自

治区、市、县、乡、村、屯为层级的多级专业合作社系统,采取“扶贫龙头企业+第一书记+村防疫员+大学生村官或村干部扶贫带头人+贫困户”的“五位一体”组织架构,确保生产资料、产品、技术和资金等环节的健康运转和效益最大化,确保人社会员比未入社养殖户有更可靠的盈利保障和获得更大效益的机会。实践证明,养殖业精准扶贫工作天地广阔、作用明显、大有可为。近几年来,广西水产畜牧兽医局在三江县扶贫联系点大力发展稻田养鱼、竹鼠、肉鸡等养殖产业,助农增收效果明显。2015年定点帮扶产口、仁塘两个村的农民人均纯收入分别达到5376元和5397元,同比分别增长21.16%和18.15%,超额完成了人均纯收入5000元的任务。2015年,全州县稻田养鱼禾花鱼年产值高达2.28亿元,亩产值超过800元,助农增收效果非常好。

全力推进生态养殖产业 助力群众脱贫致富奔小康

记者:加快贫困地区脱贫致富奔小康,是全面建成小康社会必须啃下的“硬骨头”。中央扶贫开发工作会议提出,精准扶贫要发展生产脱贫一批。在广西全区精准扶贫攻坚动员大会上,自治区党委书记彭清华将“大力推进产业扶贫富民”列为扶贫攻坚的第一任务。结合精准扶贫攻坚的要求,广西如何大力发展生态养殖,通过生态扶贫、产业扶贫实现精准扶贫?

蒋和生:大力推进产业脱贫富民,是扶贫攻坚的第一任务。目前,广西仍有453万贫困人口,其中很大一部分贫困人口生活在生态承载能力较差的石灰化地区。中央扶贫开发工作会议提出,发展生产脱贫一批,引导和支持所有有劳动能力的人依靠自己的双手开创美好明天,立足当地优势资源,实现就地脱贫。在2015年全区生态经济工作会议上,彭清华书记指出,要把扶贫开发开发与生态建设有机结合起来,一手抓扶贫开发,一手抓生态建设,大力推进生态扶贫。养殖业历来是

农业农村经济的重要支柱产业,是农民增收致富的重要途径。发展生态养殖,发展产业脱贫一批,这对我们来说,既是重大发展机遇,也是新任务新挑战。在保护好生态环境的前提下,要实现贫困地区、边远山区的精准脱贫目标,必须因地制宜,发挥优势,大力发展生态养殖,通过生态扶贫、产业扶贫实现精准扶贫。从精准帮扶着眼,从生态养殖着力,水产畜牧兽医系统在产业脱贫中大有作为。“十三五”期间,我们要把扶贫开发作为最大的政治责任、最大的民生工程、最大的发展机遇,坚决打赢脱贫攻坚攻坚战。通过加大项目扶持力度,确保每年安排的涉农项目资金,原则上50%以上投向54个贫困县。抓好奶水牛、肉牛、肉羊、肉鸡、蛋鸡及黑猪、竹鼠等特色优势畜禽品种发展;在贫困地区全面推广以“微生物+”生态养殖为核心的“饲料微生物化+固液分离”“饲料微生物化+高架网床”等生态养殖模式;创新发展稻田生态养鱼、梯级小窝养殖、池塘生

态养殖和庭院养殖等模式,鼓励养殖罗非鱼、鲤鱼、草鱼、河蟹、泥鳅、澳洲红鳌蟹虾等优势水产品。通过3年努力,指导和扶持贫困地区创建10个以上特色生态养殖产业示范区,培育养殖增收示范村200个以上、示范户1万户以上,每个示范村至少培育1家以上新型养殖产业经营主体和1个以上特色养殖品种品牌。此后,再经过两年巩固期,让以微生物利用为核心的生态养殖技术更成熟,覆盖更广泛,效果更显著,为2020年全面脱贫摘帽作出积极贡献。

制定规划,精准施策。制定“十三五”广西养殖产业扶贫开发规划。在摸清全区54个贫困县、5000个贫困村产业发展基本情况的前提下,针对贫困地区特色养殖发展现状和发展潜力,指导贫困户编制特色养殖发展规划,要精准到村到户,明确发展方向和重点,做到扶贫对象精准、项目安排精准、资金使用精准、措施到户精准、因村派人精准、脱贫成效精准等“六个精准”。每个贫困县重点培育2—3个对贫困村贫困户覆盖面广的特色养殖业。

明确重点,统筹推进。按照“一村一品,一乡一业,重点推进,发展主导产业”原则,结合各地资源禀赋,调整和优化贫困地区养殖业区域布局,选择贫困地区的优势特色水产畜禽品种作为养殖产业扶贫的主

导产业。推进“特色养殖业品种品质品牌提升行动”,加快贫困地区特色养殖业转型升级。培育壮大贫困地区特色养殖业,延长产业链,推进一二三产业融合发展,实现产业化经营。

整合资金,示范带动。加大精准扶贫产业开发的项目支持力度,整合中央和自治区相关项目资金,倾斜支持贫困地区养殖业开发。通过项目引导,打造示范样板,辐射带动相关产业区域化、产业化和规模化发展。

企业参与,市场驱动。引导和扶持养殖龙头企业入驻贫困村开办养殖场和养殖基地,指导贫困村建立养殖专业合作社,通过“公司+基地+(合作社)+农户”等模式,推进“村企共建”,使产业发展与市场需求紧密结合,提高经济效益。通过以强带弱、强弱组合的形式带动贫困村发展优势特色养殖,推动贫困农户脱贫致富。

技术指导,服务推动。开展技能培训和他技术服务,提高贫困户养殖创业就业技能。编印和发放养殖技术资料,为贫困户掌握先进的养殖技术提供帮助。充分发挥广西水产畜牧兽医系统的科研和技术推广单位,以及基层乡镇兽医站的作用,组织专家到贫困地区开展专题培训和进行现场指导,为养殖户提供技术服务支撑。



广西华银铝业有限公司总经理、党委副书记刘永刚(右二)到陇怀排泥库实地调研。

在当前经济下行、铝行业市场低迷、铝价持续下跌、绝大多数铝企业亏损的情况下,广西华银铝业有限公司却以2015年所有技术指标均达到最好水平、连续七年盈利的佳绩为行业的黯淡底板抹上了一层亮色。

在经济发展新常态下,华银铝的发展取得了哪些亮点?氧化铝企业当前的发展面临怎样的问题?华银铝如何在艰难困境中求生存求发展?近日,科技日报记者为此采访了广西华银铝业有限公司总经理、党委副书记刘永刚。

根据自身特点进行转型创新 技术经济指标达到最好水平

记者:在行业不景气众多企业亏损的情况下,华银铝却保持了连续盈利七年的好业绩。与同类企业相比,华银铝的盈利能力已经名列前茅。首先能否为我们介绍一下华银铝近来的发展情况?

刘永刚:如果市场不景气的外部客观因素我们无法改变,那我们就从企业内部的主观因素下手,根据自身特点进行转型创新。2015年,面对异常严峻宏观环境、氧化铝产能过剩、行业竞争加剧、产品销售价格急剧下跌等严峻形势,华银铝以“3-2-1”竞争力提升体系建设为契机,着力强化三支队伍建设(员工、党员和干部队伍);以深化持续改进为平台,强化管理提升;以优化成本考核机制为抓手,培育成本优势;以企业文化建设为手段,创一流企业形象的工作思路开展工作,逆流而上,凝聚力量,克难攻坚,超额完成年度生产经营任务,所有技术指标均达到最好水平。

一是一流员工队伍的建设取得显著成效。“纪律严明、素质过硬”的优秀员工队伍已初步建成;“思想坚定、作风过硬”的党员队伍,发挥了组织堡垒作用和先锋模范作用;“作风正、业务精、懂协作、会管理”的中层干部队伍和“执行力强、善学肯专、实干巧干、对标争先”的基层干部队伍以及“能吃苦、会带兵、业务技能高、表率作用好”的班组长队伍充分发挥了骨干表率作用。二是增收节支、奖罚并用,严控成本。2015年,我们降本增效的主要措施有:生产稳定指标优化实现效益最大化;主要设备完好率和工厂高运转率为全面超产提供保证,严格绩效考核,进一步节约费用,降低成本;实施大量的持续改进项目实现显著的经济效益;紧跟市场,减少采购资金;研究政策,对接项目;优化资金使用,降低财务费用。三是践行“制度化、人性化、精细化、决策科学化”管理理念,打造管理优势。按照持续改进的要求,随时建立、修

加快转型创新 打造竞争新优势

——访广西华银铝业有限公司总经理、党委副书记刘永刚

□ 本报记者 江东洲

订、完善各项管理制度,强化事事有法可依的制度管理;深化整治美观的现场管理;以持续改进为平台,加强浪费识别和精细化管理。四是打破常规,安全环保取得新突破—实现安全环保零事故和通过了环保验收。安全环保工作继续保持稳定良好态势,实现零事故目标;精心组织,打破常规,完成环保整改,顺利通过环保验收。五是资金保障取得成效。积极与银行沟通和协商,保持好与各家银行关系,多渠道筹措资

金,保障公司资金安全和畅通;走出去寻求新的合作伙伴,扩展融资空间。六是深化党建工作促进企业科学发展。开展专题教育,作风建设得到加强;党风廉政建设不放松,认真贯彻落实党委主体责任和纪委监督责任,加强党风廉政建设和反腐败工作;加强效能监察工作,确保企业经济效益最大化;企业文化建设卓有成效,增强企业的凝聚力、向心力,激励员工开拓创新、建功立业的斗志。

从战略层面讲,企业要加快转型升级。优化产业结构,调整经营思路,追求质量效益,这是大方向。铝企可以“一铝独大”,但这个“大”必须是超级大,大到你可以决定市场。但是,有谁能做到这样子呢?谁都做不到,我们无法把鸡蛋放

在同一个篮子里。我们必须利用新型工业化、信息化、农业现代化和城镇化“新四化”带来的新机遇,上下左右努力拓展,寻找发展的新机遇,搭建企业施展拳脚的新平台,创造经营的新空间,加快企业转型升级。

创建“3-2-1”竞争力提升体系 努力打造竞争新优势

记者:华银铝此前提出了“建设好党员、干部和员工三支队伍,培育管理和成本两大优势,力争三年内实现国内一流铝企业”的目标。围绕实现这个目标,在当前严峻的市场环境下,具体会采取哪些措施来提升自身的竞争力?

刘永刚:苦练内功,强化管理,深入开展挖潜增效,是战胜严峻市场挑战最切实的手段,也是最迫切的需要。未来一段时期,华银铝将在董事会的总体部署下,强化管理三步走,落实创建“3-2-1”竞争力提升体系,努力打造竞争新优势。

建设好“三支队伍”,激发企业内生动力。华银铝于2007年年底建成投产,员工绝大部分为中专、技校毕业生,工作经验不足,技能水平不高,队伍建设成为企业各项工作的重中之重。着眼于企业实际,我们将把队伍建设定位在员工队伍、党员队伍和干部队伍三个方面,以“四禁止”(禁止沾毒、禁止参赌、禁止偷盗、禁止入黑)、“四遵守”(严格遵守劳动纪律,严格遵守安全及作业规程,严格遵守各项规章制度,自觉遵守职业道德、社会公德、家庭美德)、“三增长”(不断学习,增长知识;不断实践,增长技能;不断进取,增长才干)为员工行为准则,明确提出员工“哪些该做,哪些不该做”,并结合生产经营任务,开展以“五好”班组、“三带头”优秀员工竞赛活动为载体,的班组建设活动,定期开展技术比武、岗位练兵活动,努力提高员工的综合能力。与此同时,还要以争当“政治素质优、岗位技能优、工作业绩优、员工评价优”“四优”党

员活动为主要载体,建设思想坚定、作风过硬的党员队伍。在干部队伍建设方面,将通过干部竞聘上岗、开辟人才发展双通道等,努力使一批大学生尽快走上科级岗位,稳定骨干队伍,留住人才。

优化成本体系,提高经济效益。成本是企业管理的核心,华银铝将进一步加大成本考核力度,努力压缩各单位责任成本,按照“奖二罚一”的新机制,努力提高各单位的工作积极性。在生产经营上,我们要以“完不成任务不罢休”的毅力和决心,按照“鼓足最大干劲,完成最大产量,实现最大利润”的指导思想,向稳定生产、优化指标要效益,向市场研判、灵活买卖要效益,向设备连续稳定高效运行要效益,向争取地方支持、政策鼓励要效益,全方位、各领域、各环节深入开展节能降耗、挖潜增效,努力提高企业经济效益。

强化基础管理,打造竞争新优势。持续改进的目的是把管理工作分成循环过程,通过循环不断提高工作质量,促使管理工作规范化和条理化。过去一年多来,华银铝通过开展持续改进工作,基础管理得到进一步加强。下一步,我们将按照三级管理(公司级、分厂级、车间级)和三类评价(挖潜增效类、解决问题类、优化管理类)的管理模式,积极扩大活动的参与面,使广大干部员工通过寻找工作短板,发现持续改进、可节能降耗环节,采取各种措施予以改进,消除浪费,创造价值,为企业降本增效工作作出贡献。

充分了解行业和自身的处境 加快企业战略转型升级

记者:当前,经济正处于一个“新常态”的环境,氧化铝企业应该如何应对或者适应这种新环境?面对经济“新常态”下氧化铝企业面临的压力,氧化铝企业如何走出适合自身发展的方向和道路?

刘永刚:近年来,由于我国建筑、电力和汽车等行业的快速发展,促进了我国铝产品的需求。氧化铝作为电解铝及其它铝产品生产的主要原材料之一,随着全球铝工业的飞速发展和我国建筑、电力和汽车等行业的快速发展,氧化铝的需求大幅攀升,氧化铝产能迅速扩张。目前氧化铝行业总产能达到1亿吨,其中我国氧化铝产能占全世界产能的33%,居第一位。但氧化铝产能的迅速扩张,同样也出现了“拔苗助长”似的问题,更多氧化铝企业只追求“量”的扩张,没有意识到创新驱动及竞争力提升的重要性,最终出现了行业产能规模突增及产能利用不足的矛盾。

企业要适应“新常态”,必须从“新常态”的政策环境、氧化铝行业和企业处境等方面加深了解和认识。“新常态”的一个重要特点是经济增速换挡回落,并且政府对于这种换挡回落具有坚韧的忍耐力。相当于行车过程中的换挡爬坡,从高速挡换到中速挡是为了增强动力,在不踩大油门、不失速、不过速的掌控下,

才能获得最经济的速度爬完漫长的缓坡。“新常态”下的宏观调控,核心在于围绕7.5%的增速进行“区间调控”,而且是“创新调控”,不搞大刺激、大调整。因此,在未来很长一段时间,期待宏观经济增速加快,带动铝消费需求快速增加,几乎是不可能了。这,就是“新常态”所处的政策环境。其次,要了解清楚氧化铝行业和华银铝的处境。从当前来看,因经济增速换挡回落传导的滞后性,氧化铝行业已经进入一个微利甚至是亏损的周期,有色行业经济正处于调整的阵痛期。企业要充分了解行业自身的处境,适应“新常态”下的新环境,做好企业战略转型升级的各项工作。

在当前复杂的内外部环境下,氧化铝企业要站在战术层面和战略层面寻找自己的发展方向和出路。从战术层面讲,企业要努力提升竞争力。面对当前铝产能过剩、市场供大于求这一根本矛盾,政策淘汰不可能完全取代市场淘汰,市场淘汰落后产能必然是解决矛盾的主要手段。氧化铝企业之间的竞争不可避免,现实就是如此,而政府要做的是努力保证竞争的公平。谁能在竞争中得以生存?低成本、高质量、绿色发展等等这些都是企业在竞争中胜出的关键因素,因此,企业必须努力提升自己的竞争力。